



# Verkkokaupan ja maahantuontiyrityksen perustaminen

Sami Tallqvist

Opinnäytetyö

Tietojenkäsittelyn koulutusohjelma

2013



|  |  |
|--|--|
| <b>Tekijä tai tekijät</b><br>Sami Tallqvist  | <b>Ryhmä tai aloitusvuosi</b><br>2009    |
| <b>Opinnäytetyön nimi</b><br>Verkkokaupan ja maahantuontiyrityksen perustaminen  | <b>Sivu- ja liitesivumäärä</b><br>37 + 4 |
| <b>Ohjaaja tai ohjaajat</b><br>Sirpa Marttila  |  |
| <p>Opinnäytetyöni käsittelee verkkokaupan ja maahantuontiyrityksen perustamista. Opinnäytetyöni tietoperustassa käsittelen eri yritysmuotoja ja niiden soveltuvuutta verkkokauppa toimintaan. Lisäksi käsittelen verkkosivun - ja verkkokaupan suunnittelua sekä eri tapoja toteuttaa verkkokauppa. Verkkokaupan toteutuksen vaihtoehtoista vertailen itse koodaamista Open Source – ja SaaS ratkaisuihin.</p> <p>Empiirisessä osassa käsitellään yrityksen perustamista, tuotteiden maahantuontia ja pohditaan miksi valitsin juuri toiminimen yritysmuodoksi. Perustamani yritys maahantoi tavaraa suoraan valmistajilta Meksikosta, jonka vuoksi käsittelen tätä maata talousalueena ja sen erityispiirteitä maahantuonnin kannalta.</p> <p>Verkkokaupan toteutukseen löytyy monia erilaisia vaihtoehtoja. Kaiken voi koodata itse tai voi hyödyntää jo olemassa olevia Open Source – ja SaaS ratkaisuja. Tässä tapauksessa valittiin SaaS ratkaisun. Millä tavoin verkkokaupan sitten toteuttaakin, niin se tarjoaa aloittavalle yrittäjälle erittäin kustannustehokkaan tavan aloittaa tuotteiden myyminen verkossa.</p> <p>Verkkosivusto ja verkkokauppa toteutettiin perinteisen vesiputousmallin mukaisesti. Verkkosivusto toteutettiin html-koodauksella ja verkkokauppa SaaS-ohjelmistoa hyödyntäen. Toiminnallisen opinnäytetyöni tuloksena syntyi maahantuonti yritys, verkkosivusto ja verkkokauppa.</p> <p>Pohdinnassa tuli esille että ei voi sanoa että yksi yritysmuoto olisi oikea vaan jokaisella yritysmuodolla on omat heikkoutensa ja vahvuutensa. Omaan toimintaani toiminimi sopi hyvin mutta esimerkiksi päätoimiseen ja erittäin kasvuhakuiseen toimintaan olisi osakeyhtiösopinut paremmin.</p> <p>Kehittämisehdotuksina nousi esiin automaattisen sähköisen kirjanpidon käyttöönotto ja sosiaalisen median yhdistäminen verkkokaupan markkinointiin.</p> |  |
| <b>Asiasanat</b><br>verkkokauppa, tuonti, yritystoiminta, Latinalainen Amerikka, Meksiko   |  |

|  |   |
|--|---|
| <b>Author or authors</b><br>Sami Tallqvist   | <b>Group or year of entry</b><br>2009         |
| <b>The title of thesis</b><br>Establishing an import business and creating a website and a web shop for the company  | <b>Number of pages and appendices</b><br>37+4 |
| <b>Supervisor or supervisors</b><br>Sirpa Marttila   |   |
| <p>The purpose of this thesis was to clarify how to establish a new import business and create a website and web shop for the company.</p> <p>The theoretical part of the thesis explained how different company types might fit for e-commerce business. In addition, the study included information about web page design, web shop design and different ways to implement e-commerce and a comparison as for coding for open source vs. and Software as a Service (SaaS) -solutions.</p> <p>The empirical part of the thesis dealt with the establishment of the company's and the importation of products directly from the manufactures in Mexico. The website and web shop were carried out by using the traditional waterfall model. The website was coded in HTML and the web shop was made by using SaaS software.</p> <p>According to the thesis, there are many different ways of building a web shop. It is possible to code everything alone or it is possible to take advantage of the existing open source and Software as a service -solutions.</p> <p>The results of this thesis were the import company and a website and a web shop for the new company.</p> <p>The thesis concludes that each type of a company has its own strengths and weaknesses; it is impossible to say that one type of a company is better than the other. Regarding the new company at hand, further development suggestions were to create an automatic accounting system and to start using social media for online marketing</p> |   |
| <b>Key words</b><br>web shop, e-commerce, importing, entrepreneurship, Latin America, Mexico   |   |

# Sisällys

|  |           |
|--|-----------|
| <b>1 Johdanto.....</b>   | <b>1</b>  |
| 1.1 Opinnäytetyön tavoitteet.....  | 1         |
| 1.2 Opinnäytetyön aihe ja laajuus .....  | 2         |
| 1.3 Opinnäytetyössä käytetyt käsitteet .....                                   | 2         |
| <b>2 Yritysmuodot .....</b>  | <b>5</b>  |
| 2.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja .....                                     | 5         |
| 2.2 Kommandiittiyhtiö.....   | 6         |
| 2.3 Avoinyhtiö.....  | 7         |
| 2.4 Osakeyhtiö.....  | 8         |
| 2.5 Osuuskunta .....   | 9         |
| 2.6 Yrityksen perustamistoimet .....   | 9         |
| <b>3 Meksiko tuontimaana ja maahantuontisäännökset .....</b>                   | <b>10</b> |
| 3.1 Meksikon talous.....   | 10        |
| 3.2 Teollisuus ja luonnonvarat .....   | 10        |
| 3.3 Hankinnat ja turvallisuus .....  | 10        |
| 3.4 Maahantuontisäännökset.....  | 11        |
| <b>4 Verkkosivun suunnittelu ja verkkokaupparatkaisut .....</b>                | <b>12</b> |
| 4.1 Verkkosivun suunnittelu.....   | 12        |
| 4.2 Open Source verkkokaupat.....  | 13        |
| 4.3 Software as a Service verkkokaupat.....                                    | 14        |
| <b>5 Yrityksen perustaminen ja tuotteiden maahantuonti .....</b>               | <b>15</b> |
| 5.1 Yritysmuodon valinta ja yrityksen perustaminen .....                       | 15        |
| 5.2 Tuotteiden hankinta .....  | 17        |
| 5.3 Meksikon kulttuurin erityispiirteiden huomiominen hankintoja tehdessä..... | 17        |
| 5.4 Tuotteiden maahantuonti Suomeen.....                                       | 18        |
| <b>6 Verkkokaupan toteutus .....</b>   | <b>20</b> |
| 6.1 Esitutkimus .....  | 21        |
| 6.2 Määrittely .....   | 21        |
| 6.3 Suunnittelu .....  | 21        |
| 6.4 Toteutus.....  | 23        |

|          |  |           |
|----------|--|-----------|
| 6.5      | Testaus .....                                  | 27        |
| 6.6      | Käyttöönotto.....                              | 31        |
| <b>7</b> | <b>Johtopäätökset ja pohdinta .....</b>        | <b>32</b> |
| 7.1      | Yritysmuodot .....                             | 32        |
| 7.2      | Verkkokaupparatkaisut .....                    | 32        |
| 7.3      | Opinnäytetyön tulokset .....                   | 33        |
| 7.4      | Kehittämisen- ja jatkotutkimusehdotukset ..... | 34        |
|          | <b>Lähteet .....</b>                           | <b>35</b> |

# 1 Johdanto

Opinnäytetyöni on laadultaan produktiivinen eli toiminnallinen ja sen tuloksena syntyy hopeakoruja maahantuovan yritys, verkkosivusto ja verkkokauppa. Opinnäytetyön aihe syntyi tekijän halusta toteuttaa ja julkaista toimiva verkkokauppa ja ryhtyä myymään tuotteita verkossa. Työssäni yhdistän paikallistietoutta Meksikosta, jota sain vaihto-opiskelleessani Tecnológico de Monterreyssä sekä Haaga-Helian opintojani. Opinnäytetyössäni kuvaan tulokseen johtavan prosessin. Tulos pohjautuu opinnäytetyöni tietoperustaan.

Tietoperustassa käsittelen verkkokaupan perustamista ja yrittäjyyttä. Vertailen eri yritysmuotoja yrittäjän näkökulmasta ja erityisesti niiden soveltuvuutta verkkokauppa toimintaa. Vertailen lisäksi eri tapoja toteuttaa verkkokauppa ja otan kantaa verkkosivuston suunnitteluun.

Tietoperustan pohjalta verkkosivuston ja verkkokaupan rakentaminen suunnitellaan ja lopuksi toteutetaan. Tämän jälkeen analysoidaan tulokset ja pohditaan jatkokehitys mahdollisuuksia. Työssäni hyödynnän tietotekniikan - ja liiketalouden kursseilla oppimaani tietoa. Opinnäytetyöni syventää ammattiopintojani ja antaa minulle kokemusta yrittäjyydestä ja erityisesti liiketoiminnasta verkossa.

## 1.1 Opinnäytetyön tavoitteet

Tavoitteena opinnäytetyössäni on etsiä verkkokauppa toimintaan sopiva yritysmuoto ja käynnistää yritystoiminta. Tavoitteena on myös löytää sopiva ratkaisu verkkokaupan perustamiseen ja toteuttamiseen sekä rakentaa yritykselle toimiva verkkosivusto. Työssäni hyödynnän Haaga-Helian kursseilla opittua tietoa sekä Meksikossa Tecnológico de Monterreyssä vaihto-oppilaana ollessani opiskeltuja kansainvälisen liiketoiminnan kursseja.

Opinnäytetyön tavoitteena on lisäksi kehittää henkilökohtaisia taitoja ja syventää ammattiosaamista. Koska opinnäytetyöni on toiminnallinen niin oman osaamisen

kehittämisen lisäksi tavoitteena on käynnistää yritystoiminta sekä rakentaa toimiva verkkosivusto ja verkkokauppa.

## 1.2 Opinnäytetyön aihe ja laajuus

Opinnäytetyöni aiheena on verkkokaupan perustaminen ja liiketoiminnan aloittaminen. Aihe on mielestäni ajankohtainen ja mielenkiintoinen. Verkkokauppa on kasvussa ja aihetta käsitellään useimmiten joko liiketoiminnan tai tietotekniikan näkökulmasta. Opinnäytetyössäni käsittelen aihetta sekä liiketoiminnan että tietotekniikan näkökulmasta ja erityisesti pienyrittäjän kannalta. Päämääränä on liiketoiminnan aloittaminen, tuotteiden myyminen ja postittaminen asiakkaille.

Opinnäytetyö käsittelee verkkokaupan ja yrityksen perustamista sekä maahantuontia. Opinnäytetyön ulkopuolelle rajataan hakukoneoptimointi ja internet markkinointi. Molemmat asiat ovat toki verkossa toimivan yrityksen kannalta todella tärkeitä mutta aikataulullisista syistä kaikkia aiheista ei ole mahdollista käsitellä tässä opinnäytetyössä.

## 1.3 Opinnäytetyössä käytetyt käsitteet

|                      |   |
|----------------------|---|
| <b>Y3 lomake</b>     | Yritys- ja yhteisötietojärjestelmän lomake, jolla yksityinen elinkeinon harjoittajan ilmoittautuu kaupparekisteriin ja verohallinnolle. |
| <b>Liikevaihto</b>   | Yrityksen myyntituottojen yhteenlaskettu määrä.   |
| <b>Likviditeetti</b> | Maksuvalmius tai -kyky.   |

|                    |  |
|--------------------|--|
| <b>Yhtiömies</b>   | Yrityksestä koko omaisuudellaan tai sijoittamallaan panoksella vastaava henkilö. Voi olla joko vastuunalainen tai äänetön.   |
| <b>Synopsis</b>    | Tiivistelmä tai kuvaelma   |
| <b>Hyperlinkki</b> | Hyperlinkki/Navigointilinkki on esimerkiksi kuva tai sana, joka siirtää käyttäjän hypertekstisivulta toiselle.   |
| <b>Open Source</b> | Avoimen lähdekoodin tietokoneohjelmistojen kehitysmenetelmä, jossa käyttäjällä on mahdollisuus vapaasti tutustua ja muokata ohjelman lähdekoodia.  |
| <b>Php</b>         | Web-palvelinympäristöissä käytetty ohjelmointikieli. Php on lyhenne sanoista hypertext preprocessor  |
| <b>SaaS</b>        | SaaS on lyhenne sanoista Software as a service. Tämä tarkoittaa että ohjelmistoa ei hankita lisenssipohjaisesti vaan palveluna. Useimmiten SaaS-ohjelmistoja käytetään suoraan selaimella.           |
| <b>3G</b>          | Kolmannen sukupolven langattomat matkapuhelinteknologiat. 3G-yhteyttä hyödyntävät esimerkiksi useimmat USB-liitäntäiset modeemit.  |
| <b>Html</b>        | Kuvauskieli hypertekstin ja nettisivujen luomiseen. Lyhenne sanoista Hypertext Markup Language.  |
| <b>Webhotelli</b>  | Palvelu, jossa palveluntarjoaja vuokraa web-palvelimeltaan asiakkaalle palvelintilaa hänen verkkopalveluita varten. Palveluihin tyypillisesti sisältyvät lisäksi sähköpostilaatikat ja verkkotunnus. |



|                  |   |
|------------------|---|
| <b>Domain</b>    | Domainilla viitataan IP-osoitteeseen, joka on muutettu internetin nimipalvelujärjestelmän avulla kirjaimista tai numeroista koostuvaksi nimeksi. Tätä internetin verkkotunnusta kutsutaan domainiksi. |
| <b>CSS</b>       | Www-dokumenteille kehitetty tyyliohjeiden laji. Lyhenne sanoista Cascading Style Sheets.  |
| <b>IP-osoite</b> | Verkkoon kytketyn tietokoneen yksilöivä numerosarja. Käytetään yleensä yhdessä DNS-järjestelmän kanssa, jotta IP-osoitteet saadaan muutettua selväkielisiksi verkko-osoitteiksi.                      |

## 2 Yritysmuodot

Hyvä liikeidea on menestyvän yritystoiminnan perusedellytys. Lähes joka alalla kilpailu on kovaa, joten ideoiden ja tuotteiden on oltava parempia ja omaperäisempiä kuin kilpailijoiden. Kansainvälistyminen lisää kilpailua, mutta tuo myös uusia mahdollisuuksia. Menestyksenkäs yritystoiminta perustuu huolelliseen suunnitteluun, jolla arvioidaan esimerkiksi liiketoiminnan kannattavuutta ja menestymismahdollisuuksia. (Suomen Yrittäjät 2012.)

Yritystoimintaa aloittaessa yksi keskeinen toimenpide on yritysmuodon valinta. Valintaan tehdessä kannattaa miettiä toiminnan laajuutta, yhtiömiesten lukumäärää sekä pääoman tarvetta. Erityisesti tulee punnita miten luotettavia muut yhtiömiehet ovat miten hyvin tunnet heidät.

Yrityksen toiminnan laatu vaikuttaa yritysmuodon valintaan ja ilmoitusvelvollisuudet vaihtelevat yhtiömuodon mukaan. Kaikki elinkeinonharjoittajat ovat kuitenkin velvollisia tekemään perustamisilmoituksen. (Suomen Yrittäjät 2013)

### 2.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja

Yksityisen elinkeinonharjoittajana toimimiseen ei tarvita erillistä lupaa tai sopimusta ja Suomessa yksityisenä elinkeinonharjoittajana voi toimia henkilö, jolla on asuinpaikka Euroopan talousalueella. Myös alle 18-vuotias voi toimia liikkeen- tai ammatinharjoittajana. Toiminnan aloittamisesta on kuitenkin ilmoitettava verohallinnolle sekä tarvittaessa kaupparekisteriin. (Verohallinto 2010a.)

Yksityisen elinkeinonharjoittajan toiminimen perustamiseen riittää siis ilmoitus viranomaisille. Käytännössä tämä tarkoittaa Y3 lomakkeen täyttöö ja postitusta sekä 75 € käsittelymaksun maksamista.

Ennen Y3 lomakkeen toimitusta yrityksen nimi kannattaa miettiä tarkkaan sillä se ei saa loukata jo olemassa olevia nimiä.

Y3 lomakkeen täytössä erityisen huolellinen kannattaa olla kohdassa, jossa kysytään kuluvan kalenteri vuoden liikevaihtoa. Monelta aloittavalta yrittäjältä on toiminta loppunut lyhyeen, heidän arvioidessaan liikevaihdon liian korkeaksi. Kyseisen liikevaihto arvion mukaan verottaja lähettää ennakkoveron maksettavaksi ja tämän ollessa todella suuri saattaa pienyrittäjältä loppua likviditeetti hyvinkin nopeasti.

Toiminimeä perustettaessa kannattaa myös muistaa, että yksityinen elinkeinonharjoittaja vastaa itse henkilökohtaisesti kaikista yrityksensä sitoumuksista koko henkilökohtaisella omaisuudellaan.

Toiminimi sopii esimerkiksi yhden henkilön pyörittämälle pienelle verkkokaupalle. Etuina ovat hieman kevyempi hallinnointi kuin muissa yritysmuodoissa ja alhaiset perustamiskustannukset. Haittoina ovat omistajan kova vastuu ja tuloksen noustessa melko kova progressiivinen verotus.

## **2.2 Kommandiittiyhtiö**

Kommandiittiyhtiön perustamiseen vaaditaan vähintään yksi vastuunalainen yhtiömies ja yksi äänetön yhtiömies. Yhtiömiehenä voi toimia luonnollinen henkilö tai oikeushenkilö kuten esimerkiksi toinen yritys. Sekä vastuunalaisia - että äänettömiä yhtiömiehiä voi toki olla useampikin. Vastuunalaisilla yhtiömiehillä on päätösvalta ja he vastaavat koko omaisuudellaan yhtiöstä. Äänettömät yhtiömiehet vastaavat yhtiön sitoumuksista vain yhtiösopimuksessa sovittuun omaisuuspanoksen määrään. Pääsääntöisesti äänettömillä yhtiömiehillä ei päätösvaltaa ole ellei siitä sitten erikseen ole sovittu.

Kommandiittiyhtiön on tehtävä toiminnan aloittamisesta perusilmoitus sekä verohallinnolle että Patentti- ja rekisterihallituksen pitämään kaupparekisteriin perustamisilmoituslomakkeella Y2. Tämän lisäksi on tehtävä kirjallinen päiväty

yhtiösopimus, jonka kaikki yhtiömiehet allekirjoittavat. Yhtiösopimus toimitetaan myös kaupparekisteriin.

Kommandiittiyhtiö sopii verkkokauppiaille, joka haluaa esimerkiksi perustamisvaiheessa saada lisärahoitusta tuntemaltaan henkilöltä. Verkkokauppias voi ottaa ystävänsä mukaan yritykseensä äänettömänä yhtiömiehenä. Näin tämä tuttu voi sijoittaa rahallisen panoksensa yhtiöön ja näin hänen yhtiöpanokselleen voidaan määritellä voitto-osuus. Tälle osuudelle sitten tilikauden lopussa maksetaan tietty prosenttiosuus tilikauden tuloksesta.

### **2.3 Avoinyhtiö**

Avoimen yhtiön perustamiseen vaaditaan vähintään kaksi yhtiömiestä. Avoimessa yhtiössä kaikki yhtiömiehet ovat vastuunalaisia ja jokainen heistä vastaa myös toisten yhtiömiesten yhtiön nimissä tekemistä yhtiön sitoumuksista. Yhtiömiehenä voi toimia luonnollinen henkilö tai oikeushenkilö.

Jokaisella yhtiömiehellä on oikeus hoitaa yhtiön asioita itsenäisesti ilman toisten yhtiömiesten myötävaikusta. Kuitenkin vastuu on yhteisvastuullista yhtiömiesten kesken ja avoimen yhtiön velka voidaan periä kokonaan vain yhdeltä yhtiömieheltä mikäli esimerkiksi muut yhtiömiehet eivät ole maksukykyisiä.

Mikäli yritysmuodoksi valitsee avoimen yhtiön tulisi yhtiömiesten tuntea toisensa todella hyvin ja luottaa toisiinsa sata prosenttisesti. Mikäli näin ei ole kannattaa ehdottomasti harkita jotain toista yhtiömuotoa.

Avoinyhtiö voisi sopia esimerkiksi kahden veljeksien perustamalle verkkokaupalle, jossa kummatkin antavat täyden panoksensa yhtiöön. Avoimessa yhtiössä yhtiömiesten tunteminen ja sataprocenttinen luotto toiseen on tärkeää, koska kukin yhtiömiestä vastaa yrityksen sitoumuksista yhteisvastuullisesti koko omaisuudellaan. Avoimen yhtiön perustamista kannattaa harkita todella tarkkaan, mikäli toista osakasta ei tunne pitkältä aikaväliltä.

## 2.4 Osakeyhtiö

Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi henkilö. Osakeyhtiö perustetaan kirjallisesti perustamissopimuksella ja perustamisilmoituslomakkeella Y1. Perustamissopimuksessa jokaiselle yhtiömiehelle merkitään sovittu määrä osakkeita. Tämä osakemäärä määrittää yhtiömiehen omistusosuuden yhtiöstä. Perustamissopimukseen on lisäksi liitettävä yhtiöjärjestys. Osakeyhtiöllä tulee olla perustamishetkellä pääomaa vähintään 2 500 euroa, joka on maksettava yhtiölle ennen kaupparekisteriin ilmoittamista. Perustamissopimuksen allekirjoittamisen jälkeen ilmoitus kaupparekisteriin tulee tehdä kolmen kuukauden kuluessa, muuten yhtiön perustaminen raukeaa.

”Perustamisilmoituslomakkeella Y1 osakeyhtiö tai osuuskunta ilmoittaa ensimmäisen tilikauden arvioidun liikevaihdon sekä arvion verotettavasta tulosta. Verohallinto laskee tilikauden ennakoveron määrän ja lähettää osakeyhtiölle tai osuuskunnalle ennakoveron maksulomakkeet.” (Verohallinto 2010b). Kuten muiden yhtiömuotojen osalla kannattaa liikevaihdon ja tuloksen arvioimisessa olla erityisen huolellinen, jottei ennakoveron määrä tule yllätyksenä.

Osakkaat eivät ole henkilökohtaisesti vastuussa yhtiön velvoitteista. Usein kuitenkin osakkaat joutuvat antamaan yhtiölle otettaviin lainoihin vakuuksia, joilta osin he vastaavat yhtiön velvoitteista myös henkilökohtaisesti.

Osakeyhtiö sopii verkkokauppiaalle, jolla on suunnitelmissa nopea kasvu. Osakeyhtiön selkeänä etuna on se että sen osakkaat eivät vastaa henkilökohtaisesti yhtiön velvoitteista. Tämä mahdollistaa parempaa riskinottoa yritykselle. Kaikkia osakkaita ei myöskään välttämättä tarvitse tuntea yhtä hyvin kuin vaippa avoimessa yhtiössä, joten sijoittajien hankkiminen on helpompaa. Osakeyhtiön haittana on se että se on hallinnollisesti hieman raskaampi hoitaa kuin esimerkiksi toiminimi ja pääomaa perustamiseen tarvitaan hieman enemmän.

## **2.5 Osuuskunta**

Osuuskunnan perustamiseen vaaditaan vähintään kolme henkilöä. Perustajat tulevat jäseneksi osuuskuntaan ja laativat sille säännöt sekä perustamiskirjan. Jäsenet allekirjoittavat perustamiskirjan ja tekevät toiminnan aloittamisesta ilmoituksen kaupparekisteriin perustamisilmoituslomakkeella Y1. Perustamisilmoitus on tehtävä kuuden kuukauden kuluessa perustamiskirjan allekirjoittamisesta.

Osuuskunnan jäsenet eivät ole henkilökohtaisesti vastuussa osuuskunnan velvoitteista kun osuuskunta on rekisteröity. Tämän jälkeen vastuu kaikista osuuskunnan velvoitteista kuuluu osuuskunnalle itselleen.

Osuuskunnassa on tärkeää voiton maksimoinnin sijaan tuottaa hyvinvointia ja etuja sen jäsenille. Osuuskunta voisi soveltua verkostomaiseen verkkokauppaan, jossa myydään tuotteita osuuskunnan jäsenille. Osuuskunnan etuna on selkeästi se että mikäli jäseniä on vähintään seitsemän ei heitä virallisesti luokitella yrittäjiksi, joten sen riskit ovat varsin pienet. Haasteena on usein jäsenten sitouttaminen.

## **2.6 Yrityksen perustamistoimet**

Yritys perustetaan kirjallisella sopimuksella, josta ilmoitetaan patentti- ja rekisterihallituksen pitämään kaupparekisteriin perustamisilmoituslomakkeella. Samassa yhteydessä on mahdollista ilmoittautua verohallinnon rekistereihin. Mikäli liiketoiminta on vähäistä ei yritys ole alv-verovelvollinen.

”Liikkeen- ja ammatinharjoittaja on arvonlisäverovelvollinen, jos hän myy tavaroita tai palveluja osana liiketoimintaa ja tilikauden liikevaihto on yli 8500 euroa.” (Verohallinto 2010a.)

Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, ettei arvonlisäverovelvollisten rekisteriin ei ole velvollisuutta ilmoittautua mikäli tilikauden liikevaihto jää alle 8500 euroon. Mikäli liikevaihto ylittää 8500 euroa mutta jää alle 22 500 euroon, niin tällöinkin arvonlisäverosta saa pienen huojennuksen.

### **3 Meksiko tuontimaana ja maahantuontisäännökset**

#### **3.1 Meksikon talous**

Meksiko on bruttokansantuotteeltaan Latinalaisen Amerikan toiseksi suurin talous ja suurin osa sen viennistä suuntautuu Yhdysvaltoihin. Meksiko panostanut vapaakauppaan ja sillä on yli kaksikymmentäviisi vapaakauppasopimusta. Meksikon merkittävimpiä sopimuksia on vuonna 1994 voimaan tullut Pohjois-Amerikan vapaakauppasopimus Nafta sekä vuonna 2000 EU:n kanssa sovittu tullisopimus. EU:n vapaakauppasopimuksen ansioista Meksikolaisten tuotteiden tuonti Suomeen on tullivapaata, mikäli tuotteiden alkuperän pystyy todistamaan. (Ulkoasiainministeriö 2012.)

#### **3.2 Teollisuus ja luonnonvarat**

Meksiko on suuri maa josta löytyy paljon luonnonvaroja. Näistä merkittävimpiä ovat kulta, hopea, lyijy, sinkki, öljy ja maakaasu. Teollisuutta löytyy myös melko paljon ja erityisesti auto teollisuus on hyvin edustettuna. Meksikosta löytyy runsaasti erilaisia etnisiä ryhmiä, joilla jokaisella on omanlaisensa kulttuuri ja omat tuotteensa. Tämän vuoksi Euroopasta lähes tyystin kadonnut käsityöläiskulttuuri on siellä edelleen vahvaa ja tuotteita löytyy aivan laidasta laitaan.

Kaupungeilla tai osavaltioilla on usein joku tietty aihealue mihin he ovat erikoistuneet. Esimerkiksi Leon Guanajuatoon on keskittynyt nahka ja jalkine teollisuus, kun taas Taxcon pikku kaupunki on täynnä hopea pajoja. Oaxacan osavaltiosta tulee sitten taas Meksikossa korkealle arvostettu agaave kaktuksesta tislamalla valmistettu Mezcal alkoholijuoma. (Embajada de Mexico 2013.)

#### **3.3 Hankinnat ja turvallisuus**

Hankintojen tekemiseen Meksikossa saa käyttää paljon aikaa ja vaivaa. Ostojen yhteydessä on suositeltavaa noudattaa varovaisuutta ja kannattaa välttää liikkumista levottomammilla alueilla. Erityisesti rajakaupunkeihin matkustamista kannattaa harkita tarkkaan. Meksikossa on edelleen valloillaan vahva luokkayhteiskunta ja koulutus taso

on alhainen. Suurin osa väestöstä ei puhu Englantia. Englannin kieltä ei useimmiten edes julkisissa kouluissa opeteta vaan se jää yksityiskoulujen oppilaiden yksinoikeudeksi. Tämän vuoksi onnistuneisiin hankintoihin Espanjan kielen taito on lähes välttämättömyys. (British Broadcasting Corporation 2012.)

Meksikossa tapahtuu valitettavasti jonkin verran ryöstöjä ja tämä kannattaa huomioda erityisesti käteistä ja luottokortteja käsitellessään. Maan turvallisuus tilanne on heikentynyt huomattavasti huumorikollisuudesta johtuen joten varovaisuus on ensiarvoisen tärkeää. Mikäli kävisi niin huono tuuri että joutuisi ryöstön kohteeksi ei missään nimessä tule tehdä vastarintaa, sillä rikollisuus on Meksikossa usein todella väkivaltaista. (Ulkoasiainministeriö 2006.)

### **3.4 Maahantuontisäännökset**

Joidenkin tavaroiden kauppaa tai tuontia on rajoitettu EU:n yhteisillä määräyksillä. Tuonti voi olla esimerkiksi sallittu tietyin ehdoin tai jopa kokonaan kielletty. Ennen tuonnin aloittamista tulisi tarkastaa että kyseisten tuotteiden tuontia ei ole rajoitettu EU:n toimesta. Nämä voi selvittää EU:n TARIC-hakupalvelusta, josta löytyvät myös tullinimekkeet. (Tullihallitus 2013a.)

Maahantuotavasta tavarasta tulee tehdä tulli-ilmoitus. Mikäli tavarantoimittajan tuominen vaatii tuontiluvan tai lisenssin on nämä esitettävä tulli-ilmoituksen yhteydessä.

Maahantuotavien tuotteiden tullaus arvo määritetään useimmiten kauppaa-arvon perusteella. Tällöin tullille tulee esittää myös kauppalasku sekä rahtikustannuksiin liittyvät asiakirjat. (Tullihallitus 2013b.)



## 4 Verkkosivun suunnittelu ja verkkokaupparatkaisut

Verkkosivun suunnitteluun ja verkkokaupparatkaisun valintaan kannattaa käyttää runsaasti aikaa. Sama suunnittelu - ja toteutus työ voidaan tehdä monella eri tavalla ja yhtä tapaa ei voi nostaa muiden yläpuolella. Markkinoilla on runsaasti erilaisia ohjelmistoja ja koodi lähteitä, joten kannattaa perehtyä huolellisesti eri ratkaisu vaihtoehtoihin, jotta löytäisi sen itselle parhaan vaihtoehdon. Ilmaisia verkkokauppa-alustoja, jotka ovat vapaasti muokattavissa kaupalliseen käyttöön on suuri määrä. Ennen toteutusta on viisasta lukea muiden käyttäjien kokemuksia eri alustoista. Erityisesti kannattaa kiinnittää huomiota verkkokaupan ominaisuuksiin, keveyteen, hakukoneoptimoinnin mahdollisuuksiin sekä maksutapoihin. Dokumentoinnin tärkeyttä ei kannata unohtaa, sillä on suuri apu mikäli voit ongelma tilanteessa etsiä ratkaisua tutoriaaleista ja foorumikeskusteluista, jossa joku on jo ratkaissut saman ongelman. (Teemu Kinnunen 2010.)

### 4.1 Verkkosivun suunnittelu

Verkkosivujen julkaisuprosessi on monivaiheinen ja suunnittelutyön merkitys on siinä suuri. Sisällön ja rakenteen suunnittelussa on apua myös toteutuksessa ja sivujen tekemistä ei tulisi aloittaa koodauksella. Ennen varsinaista toteutusta tulisi olla valmiina ainakin rakennesuunnitelma ja suunnitelma käyttöliittymästä. Julkaisuprosessin vaiheet ovat seuraavat: sisällön suunnittelu, käyttöliittymän ja visuaalisuuden suunnittelu, sivujen koodaaminen sekä testaus ja lopuksi sivujen julkaiseminen. (Keränen, Lamberg & Penttinen 2003, 14.)

Sisällön suunnittelun lähtökohtana on käyttäjän sekä määritellyn kohderyhmän tarve. Verkkosivuston idea kirjoitetaan synopsiksen muotoon, joka antaa lukijalle käsityksen millaisia sivuja ollaan tekemässä. Tämän jälkeen suunnitellaan verkkosivuston rakenne. Rakennesuunnitelmassa sivuston rakenne esitetään kaaviona, joka kuvaa kuinka sivut linkittyvät toisiinsa ja miten niiden sisältö jäsenellään. Rakennesuunnitelma toimii hyvänä apuvälineenä käyttöliittymän suunnittelussa.

Käyttöliittymän suunnittelussa kiinnitetään huomiota sekä toiminnallisuuteen että visuaalisuuteen. Selkeä ja esteettinen ulkoasu helpottaa sovelluksen käyttöä.

Verkkosivuston rakenteessa liikutaan navigointilinkeillä, joten niiden sijainti, toimivuus ja informaatio ovat käyttäjille tärkeää. Navigointilinkkien tulisi sijaita, jokaisella sivulla aina samassa paikassa ja järjestyksessä, jotta sivujen käytettävyys olisi hyvä ja ne olisi helpompi hahmottaa kokonaisuutena. Ensimmäiset suunnitelmat sivujen visuaalisuudesta sekä käyttöliittymästä kannattaa tehdä kuvankäsittely ohjelmalla, sillä tämä käytäntö nopeuttaa muutosten tekemistä ja mahdollista uudelleen suunnittelua. (Keränen ym., 2003, 15-17.)

## **4.2 Open Source verkkokaupat**

Avoimen lähdekoodin ohjelmistoja ja verkkokauppa ratkaisuja on tarjolla nykypäivänä aika hyvin. Ideana näissä kuten kaikissa muissakin open source ohjelmistoissa on se että lähdekoodi pitää olla kaikkien saatavilla ja siitä ei saa vaatia maksua. Jokainen voi siis täysin vapaasti tutustua lähdekoodiin ja muokata sitä vastaamaan omia tarpeitaan.

Tekijänoikeuslakien mukainen lupa levitykseen ja muokkaamiseen on annettu ohjelmistojen lisensseissä. Tämä aikaansaa sen että uusia hyödyllisiä ominaisuuksia ohjelmistoon syntyy hyvin paljon eri käyttäjien toimesta. Avoimen lähdekoodin ohjelmistoja saa rajoituksetta käyttää mihin tahansa tarkoitukseen. Mitään tiettyä alaa tai henkilöitä ei saa syrjiä. Lisenssi ei saa kieltää ohjelmiston käyttämistä esimerkiksi liiketoiminnassa. Ohjelmiston levittäminen tuo kuitenkin lisenssistä riippuen myös velvollisuuksia ja useimmiten esimerkiksi lähdekoodi tulisi tarjota ohjelmiston mukana. Avoimesta lähdekodista ei saa vaatia maksua, joten kaupallinen ohjelmiston hyödyntäminen on useimmiten erilaisten ohjelmistoon liittyvien palveluiden tarjoamista, kuten esimerkiksi ylläpitoa tai tietoturva päivityksiä. (Opetushallitus, 2010.)

Open Source ratkaisut ovat varteenotettavia vaihtoehtoja ja ne ovat pääosin todella hyvin toteutettuja. Tämä on suurelta osin vapaaehtoisen kehitystyön ansiota, jossa aktiiviset käyttäjät korjaavat nopeasti ilmenneet viat ja ongelmat.

Php-pohjainen OsCommerce on yksi suosituimmista avoimen lähdekoodin verkkokaupoista. Kuka tahansa voi ladata sen asennuspaketin vapaasti verkosta ja

asentaa sen palvelimelleen. OsCommerce yhteisö on todella suuri ja joten myös kehittäjiä on mukana paljon. Siihen on tällä hetkellä kehitetty yli seitsemäntuhatta lisäliitännäistä. (OsCommerce 2012.)

### **4.3 Software as a Service verkkokaupat**

SaaS (software as a service) ohjelmistosovelluksilla toteutettuja verkkokauppoja löytyy jo jonkin verran markkinoilta. Tämä malli ohjelmistojen myyntiin ja levitykseen on kokoajan nousussa ja malli yleistyy kovaa vauhtia.

Software as a Service sovelluksia käytetään ja muokataan pääosin webbiselaimella ja laskutus tapahtuu useimmiten käytön mukaan. Palvelua saadaan tarpeen mukaan skaalattua ylös- tai alaspäin. Tuotteen omistajuus on palveluntarjoajalla, joka huolehtii kaikista palvelun tuottamiseen ja ylläpitoon liittyvistä toiminnoista. Etuina SaaS-palveluilla on nopeus, helppous, joustavuus ja erityisesti se että toimittaja vastaa tietoturvasta ja siihen liittyvistä riskeistä. (Järvi, Karttunen, Mäkilä & Ipatti 2011, 10.)

Suomalainen Vilkas Group Oy tarjoaa SaaS verkkokauppa ohjelmistoa nimellä Omaverkkokauppa. Palvelu on toteutettu ePages –verkkokauppaohjelmiston ympärille. ePages ja Vilkas kehittävät palvelua jatkuvasti. Palvelun hinnoiteltu tapahtuu sen mukaan miten laajasti palvelun eri ominaisuuksia ottaa käyttöön. (Vilkas Group 2013.)

## **5 Yrityksen perustaminen ja tuotteiden maahantuonti**

Luvussa käsitellään yrityksen perustamista ja eri yhtiömuotojen eroavaisuuksia.

Perustelen miksi päädyin valitsemaani yhtiömuotoon sekä kirjoitan kokemuksistani tuotteiden hankinnasta Meksikosta ja maan erityispiirteistä ostajan kannalta. Käsittelen myös tuotteiden maahantuontia Suomeen Euroopan Unionin ulkopuolelta.

### **5.1 Yritysmuodon valinta ja yrityksen perustaminen**

Seuraavassa ohjeellisessa taulukossa pyrin havainnollistamaan eri yritysmuotojen eroja ja niiden sopivuutta verkkokauppiaille. Taulukossa on eri yritysmuodot on pisteytetty pääosin hallinnollisten ja verotuksellisten asioiden pohjalta.

Yrittäjän kannattaa miettiä miten suurta hän arvio yritystoimintansa ja verotettavan tuloksen olevan, montako yhtiökumppania tai osakasta hänellä on ja miten paljon hän on valmis panostamaan hallintaan. Kannattaa myös huomioida pääomariskit ja vastuun erilainen jakautuminen yritysmuodosta riippuen.

Aloittavan yrittäjän tulisi myös muistaa että yrityksen perustamisen jälkeen hän on velvollinen pitämään kahden keskeistä kirjanpitoa. Mikäli taidot ja aika riittävät tämän voi toki toteuttaa itse, mutta suosittelisin tilitoimiston palveluiden hyödyntämistä.

Kirjan pidon omatoiminen toteuttaminen saattaa tuottaa pientä säästöä hallinnointi kuluista, mutta se syö yrittäjältä resursseja itse ydin liiketoiminnasta.

Taulukko 1. Yritysmuotojen vertailu (Yritys-Suomi. 2013.)

|     | Tarkoitus<br>palkata<br>työvoimaa | Kauppaa<br>hoidetaan<br>yksin | Tilikauden-tulos<br>suuri | Yrittäjän työ<br>isossa<br>roolissa | Suhde yhtiö-<br>kumppaniin<br>etäinen | Pyrkimys<br>hallinnollisee<br>n keveyteen | Halu pitää<br>henkilö-<br>kohtainen<br>talous erillään<br>yrityksen<br>taloudesta | Suunnitelmissa<br>ottaa suuria<br>taloudellisia<br>riskejä |
|-----|-----------------------------------|-------------------------------|---------------------------|-------------------------------------|---------------------------------------|---|---|--|
| Tmi | *                                 | *****                         | *                         | ***                                 | *                                     | *****                                     | *   | *  |
| Ay  | **                                | *                             | **                        | **                                  | *                                     | ***                                       | *   | *  |
| Ky  | **                                | *                             | **                        | **                                  | ****                                  | ***                                       | *   | ***  |
| Oy  | *****                             | **                            | *****                     | *                                   | *****                                 | *   | *****   | *****  |

Tmi = Toiminimi

Ay = Avoin yhtiö

Ky = Kommandiitti yhtiö

Oy = Osakeyhtiö

Itse perustin toiminimen nimeltä Osos Overseas Trading. Toisena yhtiömuoto vaihtoehtona harkitsin osakeyhtiötä. Tästä olisi ollut etuna se etten olisi ollut henkilökohtaisesti vastuussa esimerkiksi yhtiön veloista. En kuitenkaan panostanut niin suuria pääomia yritykseen että olisi hyötynyt osakeyhtiön eduista niin merkittävästi että kyseisen yhtiömuodon valinta olisi kannattanut.

Valitsin yhtiömuodoksi toiminimen sillä mielestäni tämän yhtiömuoto soveltuu hyvin yhden yhtiömiehen pienimuotoiseen yritystoimintaan hallinnollisen keveytensä vuoksi. Yrityksessä oli vain yksi yrittäjä ja henkilökohtainen työpanos isossa roolissa. Suunnitelmissa ei ollut palkata työvoimaa. Hallinnollinen keveys sopi hyvin sillä kahdenkertaisen kirjanpidon tein itse. Jos olisin esimerkiksi perustanut osakeyhtiön niin olisin todennäköisesti joutunut turvautumaan tässä tilitoimiston apuun.

## **5.2 Tuotteiden hankinta**

Verkkokauppias tarvitsee luonnollisesti myytävää tavaraa kauppaansa. Mikäli tuotteita ei valmista itse voi niitä ostaa esimerkiksi maahantuojilta tai tukkukauppiailta. Nämä tavarantoimittajat ottavat tietenkin oman voitto-osuutensa tavaraa välittäessään ja heillä saattaa olla aloittavalle kauppiaille joskus liian suuret minimitalausvaatimukset.

Yhtenä vartenotettavana vaihtoehtona on tuoda myytävä tavara maahan itse. Suomen syrjäinen sijainti toki tuo hieman rahtikustannuksia, mutta oma maahantuonti tulee kauppiaille kuitenkin edullisemmaksi kuin tukkuliikkeiltä osto sekä valikoiman voi luoda oman näköiseksi ja erilaiseksi kuin kilpailijoilla.

Oma yritykseni Osos Overseas Trading toi hopeakoruja suoraan meksikolaisilta valmistajilta Suomeen. Valitsin hopeakoru tuotteet verkkokauppaani siksi, että maassa käsityöläiskulttuuri oli vielä voimissaan ja laadukkaita koruja oli saatavilla kohtuulliseen hintaan. Tuotteiden rahtikustannukset olivat myös melko edulliset, sillä korut olivat kevyitä ja pieniä kokoisia. Uskon että samalla omalta osaltani tuin arvostamaani paikallista käsityökulttuuria, jota uhkasi mm. Aasiassa teollisesti valmistetut halpatuonti korut. Maahantuonnin järjestäminen vaati suoria kontakteja Meksikoon sekä henkilökohtaista käyntiä valmistajien luona Meksikon Tascossa.

## **5.3 Meksikon kulttuurin erityispiirteiden huomioiminen hankintoja tehdessä**

Länsimaalaiselle ostajalle hinnat ovat lähes poikkeuksetta korkeampia kuin paikallisille. Hintaa on aina kuitenkin mahdollista neuvotella alaspäin. Itse huomasin että mikäli minua luultiin amerikkalaiseksi niin hinnat olivat erityisen korkeat, joten kannatti korostaa tulevansa Euroopasta ja Suomesta. Kokemukseni mukaan Eurooppalaisiin suhtauduttiin pääosin muutenkin hieman suopeammin kuin Amerikkalaisiin. Kauppaa tehdessä erityisen paljon sinulle on hyötyä mikäli mukana on paikallinen mies mukana neuvottelemassa hintoja. On hyvä huomioida, että macho kulttuurista johtuen ei esimerkiksi tinkimistä aina pidetä naiselle soveliaana.

Meksikon turvallisuustilanteen huomioiden pyrin aina pitämään käteistä useammassa eri paikassa, joten mikäli olisin joutunut ryöstön kohteeksi niin olisin menettänyt vain osan likviditeetistäni. Hankinnat tein aina valoisaan aikaan ja isompia erää tukkuliikkeistä ostaessani pyysin heitä sulkemaan oven maksutapahtuman ajaksi. En kohdannut juurikaan vaaratilanteita ja uskon varovaisuudellani olleen osuutta asiaan.

#### **5.4 Tuotteiden maahantuonti Suomeen**

Kun kaupat on tehty ja tavara hankittu niin seuraavaksi on vuorossa sopimuksen tekeminen kuljetus yhtiön kanssa. Pienikokoisten tavaroiden lähettäminen onnistuu vaikkapa pahvilaatikossa lentorahdilla. Meksikosta Suomeen lentorahdilla lähettäminen on kuitenkin suhteellisen kallista. Se maksaa noin 800 pesoa kilolta eli karkeasti arvioiden noin 40 euroa, joten mikäli tavara on painavaa tai iso kokoista kannattaa ehdottomasti harkita kontilla lähettämistä. Konttien hinnat alkavat hieman päälle tuhannesta eurosta, mutta kuljetushinta kiloa kohti tippuu reippaasti mikäli tavaraa on vähänkin enemmän. Konttiin tavaraa sitten mahtuukin todella reippaasti.

Kannattaa huomioida että kaikki yhtiöt eivät kuljeteta tavaraa syrjäiseen Suomen ja hinnoissa on eroja, joten vertailua on suositeltavaa tehdä. On hyvä myös tarkastaa tarjouksesta että kuuluuko vakuutus mukaan kuljetuksen hintaan ja onko vakuutusmäärä riittävän korkea kattamaan koko kuorman arvon. Tavara on myös pakattava niin hyvin että yksittäisten tavaroiden varastaminen kuormasta on hankalaa ilman pakkauksien rikkomista, sillä pienet näpistykset kuormasta ovat valitettavan yleisiä.

Kun tavara on sitten saatu Suomen rajojen sisälle on vuorossa tulliselvitys. Vapaakauppasopimuksen vuoksi erillistä tullia ei tarvitse maksaa mutta arvolisävero kuljetuskustannuksista sekä tavaran hankinta kustannuksista tulee suorittaa. Tässä vaiheessa kaikki ostokuitit tulee olla tallessa sekä tavaran kuljetuksesta että ostoista. Aina tavaran hankinnan jälkeen kannattaa skannata kuitit sähköiseen muotoon, jotta niiden lähettäminen sähköisesti eri tahoille on helppoa. Paperiset kuitit niin helposti joko haalistuvat tai vain yksinkertaisesti häviävät johonkin.

Tulliselvityksen voi tehdä itse esimerkiksi tullin verkkopalvelussa tai sitten sen voi antaa huolintayhtiön tehtäväksi ja toimittaa heille vain ostokuitit tavarasta. He yleensä perivät tulliselvityksestä pienen palvelumaksun, joka on noin parin kymmenen euron luokkaa yhtiöstä riippuen.

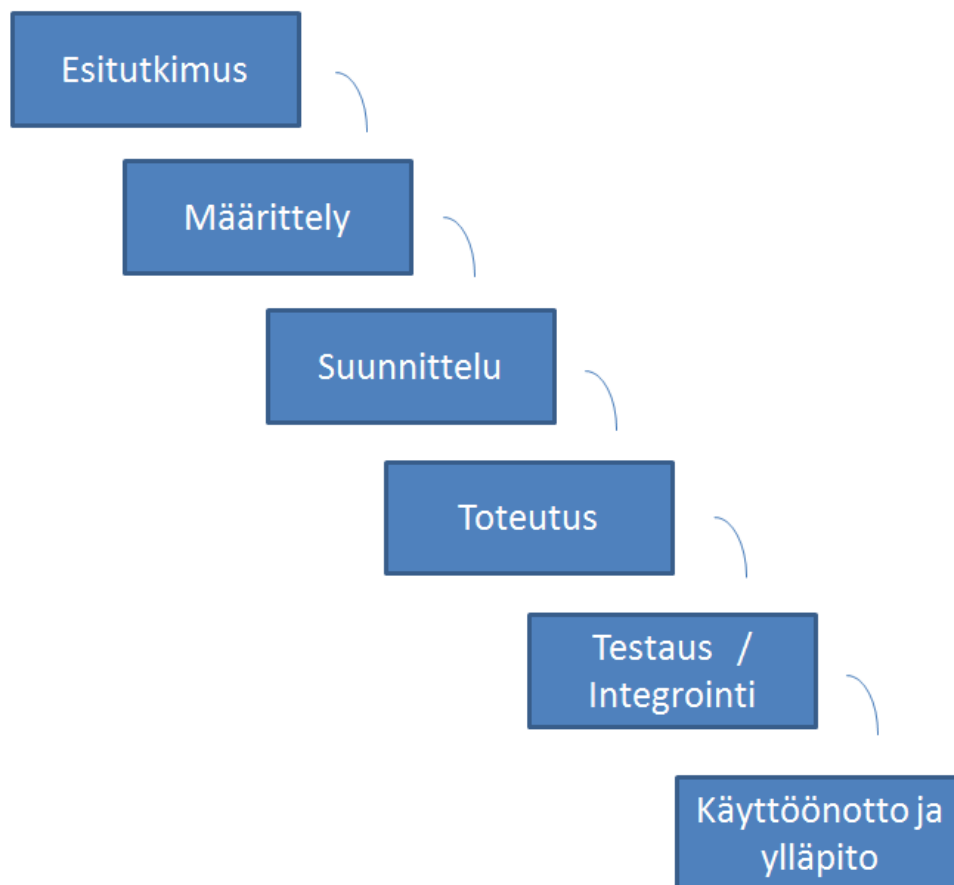
Mikäli tämän haluaa säästää niin tulliselvityksen itse tekeminen on suhteellisen helppoa. Tullin nettituonti verkkopalveluun pääsee kirjautumaan suomalaisilla verkkopankkitunnuksilla, jossa tulliselvityksen voi tehdä heti. Verkkopalvelusta tulee vain valita tavaratullinimike. Mikäli tullinimikettä ei löydy tai ei ole varma mihin kategoriaan tavara kuuluu niin sen saa selville soittamalla tullineuvontaan. Tämän jälkeen tarvitsee palveluun liittää ostokuitit liitteineen. Loput tarvittavat tiedot löytyvätkin sitten rahtikirjasta. Kun tiedot on lisätty niin palvelu antaa tullauspäätöksen ja maksun voi suorittaa verkkopankissa. (Tullihallitus 2012.)



## 6 Verkkokaupan toteutus

Tässä verkkokauppa projektissa päätin hyödyntää perinteistä ohjelmistoprojektien vesiputousmallia. Vesiputous malli koostuu seuraavista osista: esitutkimus, määrittely, suunnittelu, koodaus, testaus ja ylläpito. (Teknillinen Korkeakoulu 2010) Projektin jälkeen tavoitteena on kuitenkin jatkaa sivuston jatkuvaa kehittämistä. Seuraava kuva havainnollistaa ohjelmistoprojektin vesiputousmallia.

Kuva 1. Vesiputousmalli



## **6.1 Esitutkimus**

Verkkokaupan rakentamiseen on olemassa monia eri vaihtoehtoja. Mikäli taidot ja aika riittävät niin kaikkein puritaanisin vaihtoehto on koodata kaikki alusta alkaen itse. Tämä on kuitenkin melko työlästä ja aikaa vievää ja vaatii toteutuakseen useimmiten useamman henkilön taitavan tiimin. Mikäli toiminta halutaan aloittaa nopealla aikataululla niin on olemassa paljon valmiita pohjia hyödynnettäväksi. Näitä tosin joudutaan usein muokkaamaan vielä paljon jotta sivuston ulkonäöstä ja asettelusta saataisiin halutunlainen, joten oikotietä onneen ei tässä asiassa ole

## **6.2 Määrittely**

Tavoitteena oli luoda oikeilla avainsanoilla hakukoneista helposti löydettävä sivusto ja verkkokauppa. Verkkokaupan tuli olla selkeä ja luotettavan oloinen ulkoasultaan. Kaupassa tuli olla toimiva ja selkeä ostoskori jonne tuotteiden lisääminen ja poistaminen oli yksinkertaista. Verkkokaupasta tuli päästä sulavasti siirtymään omaan verkkopankkiin maksamaan ostoksensa kaikkien yleisimpien suomalaisten pankkien verkkopankkitunnuksilla. Käyttöliittymän tuli olla helppokäyttöinen ja maksamisen tuli olla helppoa ja vaivatonta. Hyvän käytettävyyden lisäksi sivuston tuli olla sen verran kevyt että sujuva lataaminen myös 3G-yhteydellä olisi mahdollista.

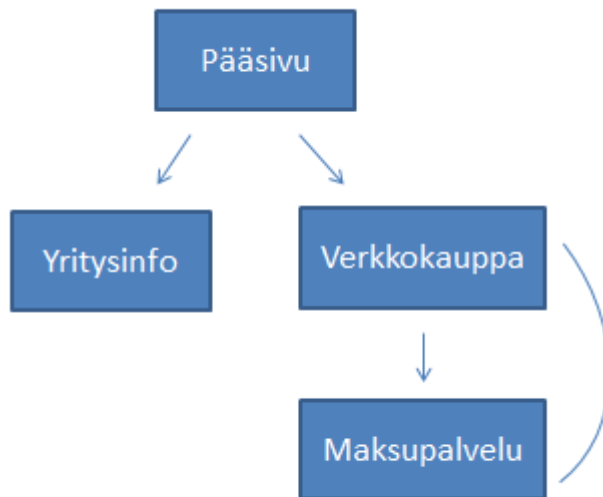
## **6.3 Suunnittelu**

Suunnittelu aloitettiin rakennesuunnitelmaa ja synopsista hyödyntäen. Lisäksi sivuston visuaalinen ilme suunniteltiin Adobe Photosopia hyödyntäen. Verkkokauppa suunniteltiin, niin että se koostui kevyestä html-sivustosta, jossa oli hieman tietoa verkkokaupasta ja sen tuotteista sekä tuotteita välittävästä yrityksestä. Tämä sivuston tarkoituksena oli olla mahdollisimman hyvin hakukoneoptimoitu tietyille avainsanoille, jotta sen löydettävyys olisi hyvä eri hakukoneilla. Sivustosta oli kuluttajan mahdollisimman helppo siirtyä tekemään ostoksia itse varsinaiseen verkkokauppaan. Sivuston ulkoasun tuli olla myös mahdollisimman selkeä ja luottamusta herättävä, sillä kuluttajat eivät osta verkkokaupasta, johon he eivät täysin luota.

Verkkosivusta ja sen yhteydestä verkkokauppaan tehtiin rakennesuunnitelma.

Rakennesuunnitelman tarkoituksena oli kuvata kuinka eri sivut linkittyvät toisiinsa. Alla olevan kaavion tarkoituksena oli lisäksi selventää sivuston rakennetta ja toimia eräänlaisena työohjeena sivustoa tehdessä.

Kuva 2. Rakennesuunnitelma



Verkkosivustolta siirryttiin itse verkkokauppaan, joka suunniteltiin toteutettavaksi Mycashflow nimisellä SaaS-ohjelmistolla. Hmtl-sivuston sekä itse verkkokauppa ohjelmiston ulkoasu tuli pyrkiä muokkaamaan mahdollisimman samankaltaisiksi, jotta asiakas ei turhaan hämmentyisi siirtyessään sivulta toiselle.

Verkkokaupan maksujen välittäjäksi suunniteltiin Checkout Finland Oy nimistä yritystä. Tällöin asiakas siirtyisi ostoskorista checkoutin maksupainikkeiden avulla maksamaan ostoksensa omaan verkkopankkiinsa josta, hän sitten maksun suoritettuaan palasi takaisin verkkokauppaan. Tällöin raha asiakkaan tililtä verkkokaupan tilille kulkisi Checkout Finlandin kautta, josta he toki veloittaisivat oman provisionsa ja tilittäisivät loput verkkokaupan tilille. Etuna ratkaisusta olisi se että jokaisen pankin ja luottolaitoksen kanssa ei tarvinnut tehdä erillistä sopimusta ja tämä oli pienelle verkkokaupalle huomattavasti kustannustehokkaampaa. (Checkout Finland Oy)

## 6.4 Toteutus

Toteutus tehtiin esitutkimus, määrittely ja suunnittelu dokumenttien pohjalta. Html-sivustolle varattiin domain <http://www.hopeakorut.net>. Ideana oli se että jo domain-nimen haluttiin viestivän mistä tuotteista verkkokaupassa on kyse. Tämän lisäksi tulevien asiakkaiden tehdessä hakuja hakukoneista avainasanalla ”hopeakorut” hakukoneet arvostavat mikäli jo verkko-osoite viittaa tehtyyn hakuun.

Itse html-sivusto toteutettiin html-koodauksella Notepadia sekä Adobe Dreamweaver ohjelmaa hyödyntäen. Dreamweaveria hyödynnettiin sillä ohjelman visuaalisista ominaisuuksista oli hyötyä ja ne nopeuttivat työskentelyä esimerkiksi taulukoita asettellessa. Kaikki sivustolle tulleet kuvat käsiteltiin ja pakattiin sopivaan muotoon Adobe Photoshop ohjelmalla.

Palvelintila hankittiin hosting-palveluna, joka sisälsi palvelintilan, verkkotunnuksen ja sähköpostilaatikon. Niin sanottuja webhotelli palveluita sai jo niin edullisina paketteina että en nähnyt oman palvelimen pystyttämistä järkevänä tai kustannustehokkaana ratkaisuna. Esimerkiksi Multim Oy:n Hopea-webhotelli maksaa 40 euroa vuodessa ja jo sekin sisältää aivan riittävästi levytilaa ja verkkoliikennettä pienen yrityksen tarpeisiin. (Multim Oy 2012)

Kuva 3. Pääsivu



Kuva kolme on kaapattu pääsivulta jonka vierailija näkee ensimmäisenä saapuessaan sivustolle. Sivusto totetuttiin niin että se löytyi hyvin hakukoneista ja kaikki verkossa totetetut mainos kampanjat viittasivat myös tähän sivuun. Sivun tarkoituksena oli olla mahdollisimman informatiivinen ja ohjata asiakkaat verkkokauppaan.

Alla olevassa kuvassa on yritysinfo sivusto, jonne asiakas voi navigoida pääsivuston navigointi palkin kautta. Sivun tarkoitus oli kertoa tietoa yrityksestä ja herättää luottamusta asiakkaassa.

Kuva 4. Yritysinfo sivu



Sekä pääsivusta että yritysinfo sivusta pääsi navigointipalkin kautta siirtymään verkkokauppaan. Lisäksi pääsivulle, lisäsin bannerin ”Klikkaa tästä verkkokauppaan”, jotta vierailijan olisi mahdollisimman helppo siirtyä verkkokauppaan tutustumaan tuotteisiin.

Verkkokauppa toteutettiin selaimella halittavalla Mycashflow-verkkokauppa ohjelmistolla. Ohjelmistosta löytyivät verkkokaupan peruselementit valmiina ja melko hyvin toteutettuna. Tuotteiden lisääminen ja verkkokaupan hallinta selaimella oli melko yksinkertaista. Ohjelmistosta sai lisäksi tulostettua esimerkiksi tositteet asiakkaille sekä tositteet kirjanpitoa varten.

Verkkopankki maksu oli mahdollista aktivoida yksinkertaisesti hallintatyökalujen avulla. Vaihtoehtoina oli tehdä sopimukset jokaisen pankin kanssa erikseen tai sitten vaihtoehtoisesti pystyi tekemään sopimuksen yhden palvelun tarjoajan kanssa kuten esimerkiksi Checkoutin tai luottokunnan. Maksutapojen aktivoiminen vaati että yritys

oli perustettu ja yritystunnus voimassa. Pienyrittäjälle palveluntarjoajan käyttäminen on yleensä edullisempaa, kuin jokaisen pankin kanssa erillisen sopimuksen tekeminen, joten valitsin verkkokaupalle Checkoutin maksujen välittäjäksi. Olisi ollut toki mahdollista tehdä sopimus jokaisen pankin kanssa erikseen, jolloin he olisivat toimittaneet minulle kauppiaas tunnukset ja varmenteet, jonka jälkeen olisin voinut lisätä yksitellen verkkopankki maksu painikkeet.

Kuva 5. Mycashflow-verkkokauppaohjelmiston hallintapaneeli



Mycashflow-verkkokauppaohjelmisto oli mielestäni hyvin toteutettu ja kaikkiperustoiminnot siitä löytyivät valmiina. Henkilökohtainen työ perustamisvaiheessa koostui pääosin sisällön tuottamisesta verkkosivulle ja tuotekuvien sekä tuotekuvauksien lisäämisestä.

Ohjelmistossa oli paljon hyvää mutta oletusteema oli mielestäni todella tylsän ja mitään sanomattoman näköinen. Onneksi oman sivuston html-sivupohjaa ja interface tageja pääsi muokaamaan melkovapaasti. Ohjelmistoon sisäänrakennetun tiedostoselaimen avulla pääsi muuttamaan CSS- ja HTML-tiedostoja. Muutin sivuston ulkoasun ja värimaailman vastaamaan mahdollisimman hyvin HTML-pääsivua sekä lisäsin pääsivun otsikko bannerin samankokoisena myös verkkokauppaan.

Teeman asetustiedostolla ”Theme.xml” säädin tuote kuvien koot sopivaksi verkkokauppaan. Header.html tiedostoon lisäsin hakukoneille suunnatut avainsanat ja sivuston kuvauksen. Master.css tiedostoon kävin muutamassa taulukkojen koot ja erityisesti niiden leveydet vastaamaan pääsivun leveyttä, jotta erisivustojen ulkonäkö saataisiin mahdollisimman lähelle toisiaan.

Allaovasta kuvassa näkyy miltä verkkokaupan valmis etusivu tuli näyttämään. Sivuston ”hopeakorut.net” banneri on sama, jonka asiakas näki jo html-pääsivulla ja se oli mielestäni olennainen asia, jotta sivuston teema saatiin säilymään yhtenäisenä.

Kuva 6. Verkkokaupan etusivu



## 6.5 Testaus

Verkkosivun testaukseen käytettiin soveltaen Jyväskylän Yliopiston www-sivujen esteettömyyden tarkistusohjeita. Molemmat sivustot testattiin sekä kiinteillä että 3G yhteyksillä. Latausajat saatiin pysymään kohtuullisina myös mobiiliyhteyksillä ja sivustot latautuivat sujuvasti. Käytettävyyttä arvioitiin usean eri käyttäjän toimesta ja palaute oli positiivista.

Maksutapojen aktivoimisen jälkeen verkkokaupassa tehtiin testi osto ja suoritettiin testiksi vielä verkkomaksu. Sivustojen soveltuvuutta ja teknistä saavutettavuutta testattiin eri alustoilla ja selaimilla. Testi selaimiksi valittiin Firefox, Internet Explorer ja Safari. Ongelmia sivuston latautumisessa tai sen asettelussa eri selaimilla ei havaittu.

Verkkosivuston käytettävyyden arvioitiin käytettiin Jyväskylän Yliopiston kehittämää tarkistuslistaa, joka pohjautuu Donald Normanin ja Jakob Nielsenin ajatuksiin.



Tarkistuslistassa kiinnitettiin huomioita esimerkiksi sivuston perustietoihin, sivuston sisältöön ja ulkoasuun.

## Verkkosivuston käytettävyyden arvioinnin tarkistuslista

### 1. Mikä sivusto on kyseessä?

Otsikon lisäksi sivuston yläreunasta tai näkyvältä tulisi löytyä lyhyt kuvaus, joka selittää mistä sivustolla on kyse.

Miten tämä toteutuu verkkosivustolla:

Domainin eli verkko-osoitteen valinnalla sekä ylälaidan bannerilla pyrittiin siihen että asiakkaalle selviäisi selkeästi mistä sivustolla on kyse. Molemmissa on sana ”hopeakorut”. Tämän lisäksi lisäsin etusivulle otsikon ”Laadukkaat käsintehdyt hopeakorut edullisesti verkkokaupastamme”.

### 2. Organisaation tiedot

Etusivulta tulisi löytyä suora linkki organisaation perustietoihin.

Miten tämä toteutuu verkkosivustolla:

Heti sivuston ylälaidan bannerin alta löytyvät navigointi painikkeet, joista ”Yritysinfo” painike, johtaa yrityksen perustiedot avaavalle sivustolle.

### 3. Navigaatio

Sivuston sisältöjen löytymistä helpotetaan navigoinnin apuvälineiden avulla.

Miten tämä toteutuu verkkosivustolla:

Päänavigaatio palkki tehtiin vaakapalkkina heti ylälaidan bannerin alle, jotta se erottuisi sieltä selkeästi. Navigaatiopalkista linkit johtavat sivuston eri osiin ja helpottavat näin hahmottamaan sivuston rakennetta. Navigaatiopalkista löytyvät linkit pääsivulle,

verkkokauppaan ja yritysinfoon. Koska sivustolla ei ole kovin montaa alasivua, niin hakutoimintoa ei nähty tarpeelliseksi.

#### 4. Ajankohtaisuus

Sivuston säännöllisestä päivittämisestä viestitään mm. päivitystiedotteilla. Sivustolla näkyy vähintäänkin päivämäärä, jolloin sitä on viimeksi päivitetty.

Miten tämä toteutuu verkkosivustolla:

Päivittäminen toteutuu, siten että sivuston alalaidassa on vuosiluku siitä milloin muutoksia on viimeksi tehty. Verkkoverkkokaupasta löytyy lisäksi uutisosio. Tässä saattaisi olla mahdollinen tulevaisuuden kehityskohde.

#### 5. Esimerkkisisällöt

Etusivulla on poimintoja sivuston sisällöstä, jotta kävijän on helppo arvioida ovatko sivuston sisällöt hänelle hyödyllisiä.

Miten tämä toteutuu verkkosivustolla:

Sivusto ei ole sisältö painotteiden vain sen tavoitteena on ohjata kävijä verkkokauppaan tekemään ostoksia, joten en henkilökohtaisesti näe tätä niin tärkeänä asiana kyseisellä verkkosivustolla. Etusivulla on toki kuvattu lyhyesti mistä sivustossa on kyse, joten näkisin tämän toteutuvan riittävällä tasolla.

#### 6. Verkkoteksti

Tekstin rakenteissa tulisi pyrkiä selkeään ilmaisuun. Verkkotekstin tulisi sisältää vain lyhyitä kappaleita ja paljon väliotsikoita.

Miten tämä toteutuu verkkosivustolla:

Sivuston tekstin kappaleet ovat selkeitä ja lyhyitä. Turhan pitkiä tekstejä on vältetty tarkoituksella. Tämä toteutuu sivustolla mielestäni todella hyvin.

## 7. Harkitut hyperlinkitykset

Hyperlinkit tulisi luoda harkiten ja aivansanan tulisi toimia linkkinä kokonaisen virkkeen sijaan.

Miten tämä toteutuu verkkosivustolla:

Navigointi palkkissa yksittäiset sanat toimivat linkkinä, joten siltä osin tämä toteutuu. Tosin jälkikäteen etusivun keskelle lisättiin banneri tekstillä ”Klikkaa tästä verkkokauppaan”, sillä vierailija haluttiin ohjata useata eri reittiä pitkin verkkokauppaan. Kuvasta muodotuvassa bannerissa on toki virke, joten tämä on hieman ristiriidassa Jyväskylän Yliopiston tarkistuslistan kanssa.

## 8. Tärkeysjärjestys

Sivuston keskeiset osat, joita kävijät useimmiten tarvitsevat ovat näkyvästi esillä ja visuaalisesti selkeitä.

Miten tämä toteutuu sivustolla:

Otsikot ja navigaatiot pyrittiin tekemään mahdollisimman selkeiksi. Navigaatiopalkki tehtiin täysin mustaksi ja linkki tekstit valkoisiksi, jotta erotettavuus olisi paras mahdollinen. Linkkien erotettavuutta olisi voinut edelleen parantaa suurentamalla fonttikokoa linkeissä, mutta sivuston yleisilme olisi tästä kärsinyt. Etusivun verkkokauppaan johtava bannerin kontrastia muutettiin niin että se erottuu selkeästi valkoista taustaa vasten. Toimenpiteellä pyrittiin huomioimaan se että käyttäjillä on usein hyvinkin eri tavalla säädetyt näytöt, joten halusin varmistaa että banneri erottuu varmasti selkeästi sivustosta käyttäjien erilaisista asetuksista huolimatta.

## 9. Koventioiden noudattaminen

Sivuston asettelussa ja ulkoasussa on tiettyjä yleisiä tapoja, joita kannaa rikkoa vain harkiten.

Miten tämä toteutuu sivustossa:

Otsikko ja logo ovat sivuston ylälaudassa ja navigaatio vaakapalkkina heti niiden alapuolella, kuten suurimmassa osassa html-sivustoja. Sivuston asettelu on hyvin tyypillinen ja sen pohjan muodostaa yksi keskitetty taulukko. Navigaatiopalkissa hyperlinkit eivät tosin ole sinisiä ja alleviivattuja mutta mielestäni tämä käytäntö kuuluu teksiin sisällä oleviin linkeihin.

#### 10. Harkittu kuvien käyttö

Kuvien ja grafiikan tulisi tukea sivuston viestiä ja kuvituskuviin liittyä selkeästi sivuston sisältöön. Kuvien tulisi olla optimoitu verkkokäyttöön, jotta ne aukeavat nopeasti.

Miten tämä toteutuu sivustossa:

Kaikki kuvat liittyvät hopeakoruihin, joten ne tukevat sivuston viestiä ja liittyvät sivuston sisältöön. Kuvat optimoitiin ja pakattiin Adobe Photoshopilla niin pieneen muotoon kuin mahdollista ilman että laatu kärsisi liikaa. Kuvien pakkaamisessa pyrittiin siihen että yksikään kuva ei olisi suurempi kuin sataviisikymmentä kilotavua. Mikäli mahdollista ilman että laatu kärsisi liikaa niin pyrin pakkaamaan kuvat alle sataan kilotavuun. Tällöin sivusto on sujuva ladata jopa 3G-yhteydelläkin.

### 6.6 Käyttöönotto

Testauksen jälkeen sivustot käyttöönotettiin. Sivuston tiedostot siirrettiin ftp-yhteydellä palvelimelle ja verkkokauppa julkaistiin. Käyttöönoton ja julkaisun yhteydessä sivustot lisättiin eri linkkilistoille ja hakukoneille. Tämän yhteydessä toteutettiin Google Adwords mainoskampanja. Sivustolle ryhtyi virtaamaan nousevissa määrin vierailijoita eri IP-osoitteista. Hakukoneoptimointi alkoi tuottaa tulosta ja sivusto nousi hakutilastoissa kärkeen avainsanalla ”hopeakorut”.

## **7 Johtopäätökset ja pohdinta**

Verkkokaupan rakentamiseen löytyy eri vaihtoehtoja ja palikoita, joista jokainen voi valita omaan toimintaansa parhaiten soveltuvat ratkaisut. Pyörää ei tarvitse eikä välttämättä kannata keksiä uudelleen ja resurssit kannattaa kohdistaa mahdollisimman tehokkaasti jotta verkkokaupan tuottavuus olisi hyvällä tasolla. Yrityksen perustaminen mahdollistaa verkkokaupan ottamisen oikeaan käyttöön ja liiketoiminnan aloittamisen. Yrityksen perustaminen tuo mukanaan vastuuta, mutta myös mahdollisuuksia ja sitä ei kannata pelätä.

### **7.1 Yritysmuodot**

Yritysmuodon valintaan kannattaa käyttää aikaa ja harkita suunnitellun toiminnan laajuutta sekä kasvumahdollisuuksia. Yritysmuodoksi valitsin toiminimen, joka sopi omaan pienimuotoiseen yritystoimintaan parhaiten sen hallinnollisen keveyden vuoksi. Tämä mahdollisti sen että pystyin hoitamaan kahdenkertaisen kirjanpidon itse omalla koneellani taloushallinnon ohjelmistoa hyödyntäen. Yritystoimintani oli sivutoimista opiskelun ja palkkatyön ohella. Mikäli yritystoiminta olisi ollut päätoimista ja erittäin kasvuhakuista olisin harkinnut osakeyhtiön perustamista. Tämä olisi mahdollistanut riskin jakamisen useamman yhtiömiehen kesken ja mahdollisten pääomasijoittajien mukaantulon.

### **7.2 Verkkokaupparatkaisut**

Verkkokaupparatkaisuja kannattaa verrata, sillä tarjontaa on jo kohtuullisesti ja uusia sovelluksia tulee markkinoille kokoajan. Koko sovelluksen itse koodaamista alusta alkaen suosittelisi. Toki tämä voi olla oikea ratkaisu henkilölle, jolla ensisijainen tavoite on oman ohjelmistotuotanto osaamisen kehittäminen.

Open source-ohjelmistoista löytyy hyviä ratkaisuja kuten myös software as a service ratkaisusta. Avoimenlähdekoodin ratkaisujen etu on aktiiviset harrastajat ja ohjelmistojen maksuttomuus.

SaaS-ohjelmistoissa, joissa ohjelma ostetaan palveluna etuna on se että ohjelmiston kehittäminen, ylläpitäminen ja esimerkiksi tietoturvasta huolehtiminen jää palvelun tarjoajan harteille. Tämä vapauttaa lisäresursseja verkkokauppiaille.

Itse valitsin SaaS-ohjelmiston, sillä tämä sopi omaan tilanteeseeni parhaiten. Huomion arvoista on että vaikka SaaS-ohjelmistoja markkinoidaan niin sanottuina avaimet käteen ratkaisuina, niin usein käytäntö on kuitenkin toista. Oletusasetukset ja -ulkoasu ovat harvemmin se mihin halutaan tyytyä ja ohjelmiston räätälöinnin eteen joudutaan usein tekemään paljonkin työtä jotta lopputulos vastaisi haluttua. Esimerkiksi MyCashFlow ohjelmistoa myyvä Pulse247 Oy markkinoi yhteistyökumppaneitaan, joilta voi ostaa palveluna verkkokaupan ulkoasun suunnittelun.

Mikäli yrittäjältä löytyy hieman teknistä osaamista, niin verkkokaupan perustaminen tarjoaa mielestäni erittäin kustannustehokkaan tavan aloittaa liiketoiminta ja tuotteiden myymisen verkossa. Mikäli tekninen osaaminen on heikompaa, niin kulut saattavat nousta ulkopuolisiin palvelun tarjoajiin turvautuessa. Toisaalta ydinliiketoimintaansa mahdollisimman tehokkaasti keskittyessä yrittäjä saa todennäköisesti yrityksensä tuottamaan parhaalla mahdollisella tavalla.

### **7.3 Opinnäytetyön tulokset**

Opinnäytetyön tuloksena syntyi uusi yritys, verkkosivusto ja verkkokauppa. Verkkokauppa sai lähes heti avaamisensa jälkeen ensimmäisen ostavan asiakkaansa, jonka jälkeen hopeakoruja on myyty tasaisesti ympäri maamme. Erityisen onnistunutta on ollut joulumyynti. Se että kauppa alkoi käydä niin nopeasti heti verkkokaupan avaamisen jälkeen yllätti tekijän täysin. Toki onnistuneella hakukoneoptimoinnilla sekä Google Adwords mainos kampanjalla oli varmasti oma vaikutuksensa tähän. Mielestäni isoin onnistuminen oli kuitenkin se että sain luotua verkkokauppa yrityksen johon, asiakkaat luottivat niin paljon että olivat oikeasti valmiita ostamaan sen verkkokaupasta tuotteita ansaitsemillaan euroilla.

#### 7.4 Kehittämis- ja jatkotutkimusehdotukset

Verkkokaupan jatkuva kehittäminen ja ylläpito on tärkeää, joten tarkoituksena ei ole jättää verkkokauppaa toimimaan omalla painollaan. Kehittämiskohteita pohdittaessa nousi esille useampikin kohde. Yhtenä näistä oli sosiaalisen median yhdistäminen verkkokaupan markkinointiin.

Verkkokaupalle voisi avata oman sivuston esimerkiksi facebook palveluun. Tällöin nämä sosiaalisen median sivustot tarjoaisivat mielestäni melko kustannustehokkaan tavan esitellä sivustosta ”tykkääville” kuluttajille esimerkiksi tuoteuutuuksia. Tällöin kaikkien sivustolle listautuneiden käyttäjien uutisvirtaan tulisi näkymään verkkokaupan facebook sivuilla julkaistavat uutiset tai vaikkapa tuotekuvat uusista tuotteista. Tätä sosiaalisen median sivustoa voisi sitten markkinoida yrityksen verkkosivuilla ja uutiskirjeessä.

Toisena kehittämiskohteena tuli ilmi automaattisen sähköisen kirjanpidon käyttöönotto. Tällä hetkellä yrityksen kahdenkertainen kirjanpito hoidetaan tallentamalla tositteet pdf-muotoon ja siirtämällä ne manuaalisesti taloushallinnon ohjelmistoon. Mikäli verkkokaupan maksutapahtumat ja tositteet saataisiin integroitua taloushallinnon ohjelmistoon niin aikaa säästyisi ja prosessit nopeutuisivat. Yhtenä vaihtoehtona olisi myös kirjanpidon täydellinen ulkoistaminen tilitoimistolle, joka mahdollistaisi paremman keskittymisen ydinliiketoimintaan.

## Lähteet

Suomen Yrittäjät 2012. Yrityksen perustamisen vaiheet. Luettavissa:

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustaminen/>.

Luettu: 15.10.2012.

Verohallinto 2010a. Yrityksen perustaminen – liikkeen- ja ammatinharjoittaja.

Luettavissa: [http://www.vero.fi/fi-](http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ja_ammatinharjoittaja/Yrityksen_perustaminen)

[FI/Yritys\\_ja\\_yhteisoasiakkaat/Liikkeen\\_ja\\_ammatinharjoittaja/Yrityksen\\_perustamine](http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ja_ammatinharjoittaja/Yrityksen_perustaminen)  
[n](http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ja_ammatinharjoittaja/Yrityksen_perustaminen).

Luettu: 30.10.2012.

Verohallinto 2010b. Yrityksen perustaminen osakeyhtiö ja osuuskunta. Luettavissa:

[http://www.vero.fi/fi-](http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio_ja_osuuskunta/Yrityksen_perustaminen)

[FI/Yritys\\_ja\\_yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio\\_ja\\_osuuskunta/Yrityksen\\_perustaminen](http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio_ja_osuuskunta/Yrityksen_perustaminen).

Luettu: 1.11.2012.

Tullihallitus 2012. Näin teet tulliselvityksen. Luettavissa:

[http://www.tulli.fi/fi/yksityisille/netista\\_ostaminen/tulliselvityksen\\_tekeminen/index.jsp](http://www.tulli.fi/fi/yksityisille/netista_ostaminen/tulliselvityksen_tekeminen/index.jsp)

Luettu 15.11.2012.

Ulkoasiainministeriö 2006. Meksiko: matkustustiedote. Luettavissa:

[http://formin.finland.fi/public/default.aspx?contentid=99523&nodeid=15735&conte](http://formin.finland.fi/public/default.aspx?contentid=99523&nodeid=15735&contentlan=1&culture=fi-FI)  
[ntlan=1&culture=fi-FI](http://formin.finland.fi/public/default.aspx?contentid=99523&nodeid=15735&contentlan=1&culture=fi-FI)

Luettu 18.11.2012.

OsCommerce 2012. Sell Online. Luettavissa: <http://www.oscommerce.com/>

Luettu 28.11.2012.

Teknillinen Korkeakoulu 2010. Esimerkkinä vesiputousmalli. Luettavissa:

<http://www.cs.hut.fi/~opp/tik76632/Luento5/sld029.htm>

Luettu 1.12.2012.

Checkout Finland Oy. Checkout-maksupalvelu. Luettavissa: <http://www.checkout.fi>

Luettu 7.12.2012

Multim Oy, Webhotelli. Luettavissa:

<http://www.shellit.org/webhotellit.html>

Luettu 15.12.2012



Jyväskylän Yliopisto. Verkkosivuston käytettävyyden arviointi. Luettavissa:  
<https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/tvt/sosiaalinen-web/verkkosivuston-kaeytettaevyyden-arviointi>

Luettu 12.01.2013

Suomen Yrittäjät 2013. Perustamistoimet ja vastuut. Luettavissa:

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/>

Luettu: 26.01.2013

Keränen, Lamberg & Penttinen. 2003. Verkkojulkaisun hallinta, Docendo Finland Oy, SanomaWSOY-konserni, Helsinki

Järvi, Karttunen, Mäkilä & Ipatti. 2011. SaaS-Käsikirja. TEKES Verso –ohjelma & Turun Yliopisto.

Opetushallitus 2010. Avoimen lähdekoodin ohjelmistot. Luettavissa:

[http://www.edu.fi/perusopetus/kuvataide/tieto-\\_ja\\_viestintatekniikka\\_kuvataideluokissa/avoimen\\_lahdekoodin\\_ohjelmistot](http://www.edu.fi/perusopetus/kuvataide/tieto-_ja_viestintatekniikka_kuvataideluokissa/avoimen_lahdekoodin_ohjelmistot)

Luettu: 21.2.2013

Vilkas Group 2013. Verkkokaupan ominaisuudet. Luettavissa:

[http://www.vilkas.fi/epages/VilkasStore.sf/fi\\_FI/?ObjectPath=/Shops/VilkasStore/Categories/Tuotteet/Ominaisuudet](http://www.vilkas.fi/epages/VilkasStore.sf/fi_FI/?ObjectPath=/Shops/VilkasStore/Categories/Tuotteet/Ominaisuudet)

Luettu 21.2.2013

Henrik Jyväskylän Yliopisto

Tullihallitus 2013a. Rajoitukset ja kiellot. Luettavissa:

<http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/tuonti/rajoitukset/index.jsp>

Tullihallitus 2013b. Miten annan tulli-ilmoituksen? Luettavissa:

[http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/tuonti/tulli\\_ilmoitus/index.jsp](http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/tuonti/tulli_ilmoitus/index.jsp)

Internetmarkkinointi 2010. Verkkokaupanperustaminen: Avoimenlähdekoodin alustat.

Luettavissa: <http://www.internetmarkkinointi.fi/verkkokaupan-perustaminen-avoimen-lahdekoodin-alustat/>

Luettu: 18.4.2013

Yritys-Suomi 2013. Yrityksenperustaminen. Luettavissa:

[http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/aihe?pp=polku\\_Yrityksen\\_perustaminen&ppa=palp\\_Harkitseminen\\_ja\\_suunnittelu&aihe=1000008](http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/aihe?pp=polku_Yrityksen_perustaminen&ppa=palp_Harkitseminen_ja_suunnittelu&aihe=1000008)

Luettu: 18.4.2013

Ulkoasianministeriö 2012. Kahdenväliset suhtet. Luettavissa:

<http://formin.finland.fi/public/default.aspx?nodeid=18008&contentlan=1&culture=fi-FI>

Luettu: 24.4.2013

British Broadcasting Corporation. 2012. Mexico country profile. Luettavissa:

[http://news.bbc.co.uk/2/hi/americas/country\\_profiles/1205074.stm](http://news.bbc.co.uk/2/hi/americas/country_profiles/1205074.stm)

Luettu: 25.4.2013

Embajada de Mexico. 2013. Comercio e Industria Mexico: Comercio e Industria.

Luettavissa: <http://www.embajadademexico.org/Mexico-Comercio%20e%20Industria--3.html>

Luettu: 26.4.2013